VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

SỐ 13







Nữ giới châu A' tạo nên sự thay đổi lớn

* Tin tức Việt Nam và Thế giới (2-9)

* Việt Nam chưa có thói quen sử dụng dịch vụ bên ngoài (10)

* Cho vay với DN FDI: Đầy thách thức! (11-12)

* Làm thế nào để Séc thực sự hoạt động? (13-14)

* Đàm phán với người Mỹ như thế nào? (15-17)

* Tin tức chứng khoán (18-20)

* TTCK: Người tham gia và nhà quản lý chưa cùng quan điểm? (21-22)

* Kinh doanh địa ốc năm 2002: Dự báo đầy lạc quan (23-24)

* Xử lý nguồn ngoại tệ chưa xác định được là phải bán cho ngân hàng (25)

* Châu A' còn thờ ơ với đồng Euro (26-27)

* Châu A': Sự thay đổi lớn đến từ các nhà lãnh đạo nữ(28-29)

TIN TỨC VIỆT NAM

Doanh nghiệp phải nộp thuế thay cho đối tác nước ngoài khi thuê quảng cáo, tiếp thị



Theo công văn 126 TCT/CS của Tổng cục Thuế vừa ban hành, trường hợp DN Việt Nam chi tiền cho công ty nước ngoài để công ty này thực hiện các công việc quảng cáo và tiếp thị cho DN Việt Nam, thì các khoản tiền mà công ty nước ngoài nhận được thuộc đối tượng phải chịu thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập DN tại Việt Nam. Vì vậy, DN Việt Nam có nghĩa vụ phải kê khai, khấu trừ và nộp thay thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập DN trước khi thanh toán cho công ty nước ngoài.

Sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế Khu Thương mại Lao Bảo



Thủ tướng Phan Văn Khải vừa ký ban hành Quyết định số 08/2002/QĐ-TTg về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế Khu Thương mại Lao Bảo tỉnh Quảng Trị. Theo đó, sửa đổi và bổ sung các điều 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28 và 30.

Cụ thể như: hàng hóa, dịch vụ sản xuất, tiêu thụ trong Khu Thương mại Lao Bảo và hàng hóa, dịch vụ nhập khẩu từ nước ngoài vào Khu Thương mại này không phải chịu thuế giá trị gia tăng. Hàng hóa có xuất xứ từ nội địa Việt Nam và hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài vào Khu Thương mại Lao Bảo được miễn thuế nhập khẩu. Hàng hóa sản xuất, gia công, tái chế, lắp ráp tại Khu Thương mại Lao Bảo khi xuất khẩu ra nước ngoài được miễn thuế xuất khẩu....

Bên cạnh đó, các DN có vốn đầu tư nước ngoài và bên nước ngoài tham gia hợp đồng hợp tác kinh doanh dùng lợi nhuận thu được để tái đầu tư vào Khu Thương mại Lao Bảo trong thời gian từ 3 năm trở lên được hoàn lại 100% thuế thu nhập DN đã nộp của số lợi nhuận tái đầu tư.

Từ 2001-2005, 15% nguồn vốn ODA dành cho nông nghiệp nông thôn

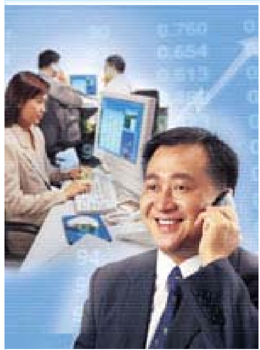


Từ nay đến năm 2005, khoảng 15% nguồn vốn ODA hàng năm sẽ được dành cho lĩnh vực nông nghiệp nông thôn, cao hơn 2% so với năm 2000. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong năm 2002, số vốn ODA đủ điều kiện giải ngân đạt trên 2,1 tỉ USD. Trong đó vốn vay trên 1,85 tỉ USD và vốn viện trợ không hoàn lại 264 triệu USD.

Năm 2001 Việt Nam đã giải ngân được 1,5 tỉ USD vốn ODA, tập trung vào các lĩnh vực xây dựng cơ sở hạ tầng, đặc biệt trong giao thông vận tải; xây dựng thể chế, chính sách; giáo dục đào tạo và phát triển nông thôn. Qua 9 hội nghị tài trợ, từ 1993-2001 các nhà tài trợ đã cam kết cho Việt Nam gần 20 tỉ USD.

TIN TỨC VIỆT NAM

VNPT cấp thêm thẻ di động trả trước mệnh giá 100.000 đ



Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam vừa có Quyết định 159/QĐ-GCTT ngày 9/1/2002 về việc ban hành mới thẻ mệnh giá 100.000 đ và điều chỉnh thời hạn thẻ mệnh giá 200.000 đ cho thông tin di động GSM trả tiền trước.

Theo đó, với thẻ 100.000 đ mới, người sử dụng được phép gọi đi trong 10 ngày và nhận cuộc gọi trong vòng 15 ngày. Với thẻ 200.000 đ, thời gian gọi đi được tăng từ 20 ngày lên 25 ngày. Thời hạn nhận cuộc gọi vẫn được giữ nguyên là 15 ngày.

Quy định về kiểm tra sau thông quan đối với hàng hoá XNK

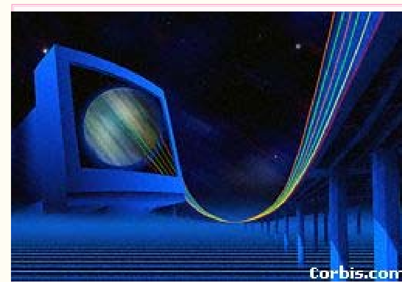


Theo Nghị định số 102/NĐ-CP ngày 31/12/2001, quy định chi tiết về kiểm tra sau thông quan đối với hàng hoá XNK, đối tượng kiểm tra sau thông quan là các chứng từ, sổ sách kế toán, các chứng từ khác có liên quan đến lô hàng XNK đã được thông quan. Việc kiểm tra sau thông quan chỉ được tiến hành khi phát hiện có dấu hiệu vi phạm pháp luật về hải quan. Trong thời hạn 5 năm kể từ ngày hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu được thông quan, cơ quan hải quan được áp dụng biện pháp kiểm tra sau thông quan nếu phát hiện có dấu hiệu vi phạm pháp luật đối với hàng hoá đó. Thời hạn kiểm tra trực tiếp tại đơn vị được kiểm tra của mỗi quyết định kiểm tra tối đa là 5 ngày làm việc.

Đơn vị được kiểm tra có quyền:

- Yêu cầu người kiểm tra xuất trình quyết định kiểm tra, chứng minh thư hải quan
- Từ chối việc kiểm tra nếu quyết định kiểm tra không đúng với quy định của pháp luật;
- Khiếu nại, tố cáo về hành vi vi phạm pháp luật của người kiểm tra trong quá trình kiểm tra
- Được giải trình về biên bản kết luận kiểm tra, kiến nghị về biện pháp giải quyết của người kiểm tra
- Nhận biên bản kết luận kiểm tra
- Yêu cầu cơ quan hải quan bồi thường thiệt hại do việc xử lý kết quả kiểm tra không đúng pháp luật gây ra.

Chính thức thông tuyến mạng thông tin doanh nghiệp Việt Nam



Sáng 11/1/2002, Trung tâm thông tin DN thuộc Bộ KH&ĐT đã làm lễ thông tuyến Mạng thông tin DN toàn quốc và giới thiệu trang web DN Việt Nam tại địa chỉ **www.business.gov.vn . Trang web sẽ cung cấp cho người truy cập các thông tin** cần thiết từ 11 mục khác nhau của mạng này như tin tức mới liên quan đến đăng ký kinh doanh, hỏi đáp về đăng ký kinh doanh, tìm hiểu thủ tục và trình tự ĐKKD, trao đổi và phản ánh các vướng mắc về chính sách... cũng như thông tin về một DN cụ thể mà người truy cập trang web này có thể biết ngày thành lập,

thay đổi thành viên, vốn góp và bản báo cáo tài chính hàng năm của các công ty niêm yết.

Sẽ cổ phần hóa 40% doanh nghiệp nhà nước thuộc ngành giao thông - vận tải



Đó là nội dung phương án chỉ đạo được công bố tại hội nghị đổi mới và phát triển DNNN của Bộ Giao thông - Vận tải tổ chức tại Hà Nội ngày 9/1/2002. Theo đó, các DN công ích Nhà nước sẽ giữ 100% vốn hoạt động trong các lĩnh vực: hàng hải, kiểm định kỹ thuật phương tiện giao thông cơ giới, bảo trì hệ thống đường sắt, đường bộ, đường sông thuộc trung ương quản lý.

Trước mắt, theo chỉ đạo, Bộ sẽ tạm giữ nguyên một số tổng công ty 90 hiện đang trực thuộc bộ, có vốn điều lệ đủ lớn theo quy định, hoạt động đa ngành, có ngành chính chuyên sâu. Chuyển đổi Liên hiệp Đường sắt Việt Nam thành Tổng Công ty 91. Thành lập Tổng Công ty Vận tải ô tô để làm nhiệm vụ kinh tế- chính trị và vai trò điều tiết, vận chuyển cho vùng sâu, vùng xa. Thí điểm thành lập các tập đoàn kinh tế hàng hải và 2 tập đoàn xây dựng công trình giao thông phía Bắc và phía Nam. Phấn đấu trong 5 năm, sẽ cổ phần hóa 40% DNNN trong các lĩnh vực: xây dựng công trình; dịch vụ vận tải; các công ty xếp dỡ tại cảng biển; vận tải đường bộ, đường sông, đường biển, đường sắt; cơ khí giao thông.

Thị trường xuất khẩu gạo Việt Nam đang đóng băng

Theo các nhà giao dịch, việc Bộ Thương mại Việt Nam không cho ký thêm hợp đồng xuất khẩu gạo mới, cộng thêm dự trữ gạo trong nước thấp và giá gạo cao trước khi vụ thu hoạch mới bắt đầu, đã làm đóng băng thị trường gạo ở VIệT NAM.

Các hoạt động xuất khẩu gạo đã thu hẹp lại chỉ còn là hoạt động xuống tàu gạo tại cảng Sài Gòn cho các hợp đồng của chính phủ xuất khẩu gạo sang Irắc, Inđônêxia, Cuba và Malaixia, với tổng khối lượng hơn 75.000 tấn.

Quy định hạn chế ký thêm hợp đồng mới của Bộ Thương mại sẽ có hiệu lực tới trung tuần tháng 2/2002. Một nhà giao dịch nước ngoài tại TP.HCM cho biết, thị trường đang chờ đợi quy định này hết hiệu lực và đợi giá gạo chào bán giảm xuống khi nguồn cung được bổ sung bởi vụ thu hoạch lúa đông-xuân, bắt đầu từ cuối tháng 2. Vụ thu hoạch này sẽ lên đến đỉnh điểm vào cuối tháng 3 tại các tỉnh ĐBSCL.

Hoãn thu hồi giấy chứng nhận ĐKKD của các DN chưa nộp báo cáo tài chính



Ngày 7/1/2002, Văn phòng Chính phủ đã có Công văn số 103/ VPCP-ĐMDN thông báo ý kiến của Phó Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng về việc tạm thời chưa thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (GCN ĐKKD) đối với các DN chưa nộp báo cáo tài chính.

Thông báo nêu rõ, sau khi xem xét đề

nghị của Tổ công tác thi hành Luật DN, Phó Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng chỉ đạo: Do chưa có hướng dẫn về nội dung báo cáo hoạt động kinh doanh của DN theo điểm C khoản 3 điều 121 Luật DN và để tạo điều kiện cho các DN yên tâm hoạt động, Bộ KH và ĐT chỉ đạo các sở KH và ĐT tạm thời chưa thu hồi GCN ĐKKD đối với DN chưa nộp báo cáo tài chính.

Tăng thuế suất nhập khẩu một số phụ tùng xe máy

Ngày 9/1, Bộ trưởng Bộ Tài chính đã ra Quyết định 02/2002/QĐ-BTC về việc tăng thuế suất nhập khẩu ưu đãi của một số phụ tùng xe gắn máy. Theo đó, kể từ 20/01, 4 nhóm mặt hàng phụ tùng xe gắn máy sẽ được áp dụng mức thuế nhập khẩu ưu đãi mới cao hơn so với hiện hành. Mặt hàng ắc quy (thuộc nhóm 8570) sẽ chịu mức thuế mới là 40%; mặt hàng chốt xe máy (nhóm 7318) chịu thuế suất 30%; mặt hàng dụng cụ hoặc c bộ dụng cụ, đồ nghề (từ nhóm 8282 đến nhóm 8206) và các chi tiết cao su (nhóm 4016) chịu mức thuế suất 30%.



Đến lúc DN xe máy nâng cao tỷ lệ nội địa hoá?

Việc tăng thuế này nhằm thúc đẩy các DN sản xuất, lắp ráp xe gắn máy nâng cao tỷ lệ nội địa hoá, góp phần tiêu thụ các sản phẩm phụ tùng xe máy mà Việt Nam sản xuất được.

8 biện pháp hỗ trợ tài chính phát triển ngành dệt-may

Theo Thông tư số 106/2001/TT-BTC do Bộ Tài chính vừa ban hành, Bộ quyết định áp dụng 8 biện pháp chính sách tài chính để hỗ trợ tất cả các thành phần kinh tế nhằm thực hiện Chiến lược phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến năm 2010.

Các biện pháp này gồm:

1. Bộ Tài chính sẽ thực hiện bố trí vốn đầu tư xây dựng cơ bản hàng năm theo chế độ với các dự án quy hoạch phát triển vùng nguyên liệu, trồng bông, trồng dâu, nuôi tằm.
2. Quy hoạch các cụm (khu) công nghiệp dệt, xây dựng cơ sở hạ tầng các cụm (khu) công nghiệp mới.
3. Hỗ trợ một phần từ nguồn vốn ODA đối với các dự án đầu tư các công trình nước thải. Với nguồn vốn ODA không hoàn lại, Nhà nước sẽ cấp phát đến 100% giá trị viện trợ. Với nguồn vốn ODA cho vay, Nhà nước cấp phát một lần cho những hạng mục không có khả năng hoàn vốn trực tiếp của dự án.
4. Đáp ứng khoảng 50% nhu cầu chi cho các khoản đào tạo và nghiên cứu của các Viện, Trường và Trung tâm nghiên cứu chuyên ngành
5. Trong trường hợp cần thiết, các DNNN sản xuất nguyên phụ liệu ngành may sẽ được Thủ tướng Chính phủ quyết định bảo lãnh mua thiết bị trả chậm, vay thương mại của các nhà cung cấp hoặc tổ chức tài chính trong và ngoài nước.
6. Cấp lại tiền thu sử dụng vốn với nguồn vốn đầu tư mới, đầu tư chiều sâu và đầu tư mở rộng sản xuất của các dự án nguyên liệu.
7. Ưu tiên cân đối nguồn vốn lưu động trong 4 năm để bổ sung đủ 30% vốn lưu động cho doanh nghiệp sản xuất nguyên phụ liệu; Toàn bộ nguồn thu phí hạn ngạch và đấu thầu hạn ngạch dệt - may được sử dụng cho việc mở rộng thị trường xuất khẩu.
8. Đối với chính sách hỗ trợ dệt may sang Mỹ, Nhà nước sẽ hỗ trợ 7% trên kim ngạch xuất khẩu vào thị trường Mỹ.

IMF: Số nợ xấu của Việt Nam là hơn

1,3 tỷ USD


Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Đại diện của Quĩ Tiền tệ Quốc tế (IMF) tại Việt Nam, bà Susan Adams cho biết, số nợ xấu tại các ngân hàng Việt Nam chắc chắn lớn hơn con số 1,3 tỷ USD song vẫn ở trong khả năng kiểm soát để duy trì tăng trưởng kinh tế.

Thống đốc NHNN Việt Nam, ông Lê Đức Thúy, ngày 31/12/2001 đã ký ban hành Quyết định về việc mở rộng phạm vi các khoản cho vay của các ngân hàng và phạm vi người được vay vốn. Quyết định này cũng khẳng định các khách hàng mất khả năng thanh toán các khoản vay, cả phần gốc và phần lãi suất, sẽ được tính vào các khoản quá hạn thanh toán. Như vậy, Việt Nam đã đồng ý đánh giá lại số nợ xấu theo tiêu chuẩn quốc tế. Theo bà, tổng số nợ Việt Nam hiện tương đương 40% GDP nên vẫn xử lý được. So với các nước khác, tình trạng nợ của Việt Nam vẫn ở mức bình thường và "Việt Nam sẽ không gặp khó khăn trong trả nợ, nếu xét tới sự tăng trưởng GDP trong vài năm qua và mức tăng trưởng dự kiến cho 2 năm tới".

Ngừng cấp hóa đơn, ấn chỉ đối với một số đối tượng

Tổng cục Thuế cho biết: Những DN đã được cơ quan thuế hướng dẫn đăng ký, nộp thuế và kê khai thuế nhưng tự động bỏ địa điểm kinh doanh sẽ bị ngừng cung cấp hóa đơn, ấn chỉ. Ngành Thuế cũng sẽ thông báo cụ thể những biên lai, ấn chỉ đã cung cấp cho các DN này không còn giá trị sử dụng trong hoạt động sản xuất, kinh doanh. Quy định mới trên của Tổng cục Thuế nhằm chấn chỉnh tình trạng có nhiều DN tự ý bỏ địa điểm kinh doanh và ngăn ngừa những tiêu cực có thể xảy ra trong sử dụng hóa đơn, ấn chỉ đã cấp đối với những đối tượng này.

TIN TỨC THẾ GIỚI

Trung Quốc thuyết phục Nhật Bản nâng giá đồng yên


Đồng 10.000 yên Nhật

Theo Bloomberg (15/1), Chủ tịch Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc Dai Xianglong đã kêu gọi Nhật Bản ngừng việc làm yếu đồng yên vì việc đồng yên giảm giá sẽ khiến cho nhiều đồng tiền khác trong khu vực bị mất giá theo và gây thiệt hại cho các nền kinh tế châu A'.

Hiện này, đồng Nhân dân tệ ở mức 8,3 tệ/USD, và Trung Quốc không thể làm yếu đồng nhân dân tệ theo mức giảm của đồng yên và nhiều đồng tiền châu AỊ khác. Điều này đã làm giảm sức cạnh tranh của Trung Quốc trên các thị trường nước ngoài và làm chậm đà tăng trưởng kinh tế của quốc gia đông nhất thế giới này.

Ấn Độ sẽ phải nhập khẩu bông trong thời gian tới

Sản lượng bông của ÂỊn Độ, nước sản xuất bông lớn thứ ba thế giới, có thể sẽ giảm xuống trong những năm tới nếu ÂỊn Độ đáp ứng các đòi hỏi của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Khoảng 2-3 năm nữa khi thị trường bông tự do hóa, các vùng trồng bông của Â'n Độ, đặc biệt ở bang Maharashtra, sẽ chuyển sang trồng các loại cây có giá trị cao như mía hoặc lạc. Theo một nghiên cứu, Â'n Độ sẽ trở thành một nước nhập khẩu bông trong những năm tới, điều chưa từng xảy ra trước đây.

Hoa Kỳ bị buộc tội là trợ cấp xuất khẩu

Theo BBC (14/1), Hoa Kỳ đã chịu một thất bại cay đắng trong cuộc tranh chấp thương mại kéo dài với Liên minh châu Âu (EU) và có thể phải đối mặt với án trừng phạt lên tới hơn 4 tỷ USD sau khi Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) cho rằng việc miễn thuế của nước này đối nhiều công ty như GE, Boeing và Microsoft thực chất là một hình thức trợ cấp xuất khẩu. Theo phán quyết này, EU có thể trừng phạt các công ty của Mỹ hơn 4 tỷ USD. Mức độ thiệt hại của vụ này có khả năng là lớn nhất trong suốt 7 năm xét xử của WTO.



WTO sẽ ra quyết định vào khoảng cuối tháng 3 về quy mô trừng phạt mà EU được áp dụng (15 nước EU đòi trừng phạt Mỹ 4,04 tỷ USD). Hình thức trừng phạt, như thường lệ sẽ là tăng thuế nhập khẩu đối với một loạt các mặt hàng. Tuy nhiên, phía Mỹ cho rằng 4 tỷ USD là mức ảnh hưởng của điều luật đối với hàng hoá xuất khẩu đi toàn thế giới còn đối với hàng sang châu Âu thì ít hơn nhiều.

Để tránh bị trừng phạt, Hoa Kỳ có thể chọn một trong hai biện pháp: Thứ nhất, thay đổi luật thuế hiện hành và đền bù cho EU bằng cách giảm thuế nhập khẩu để EU có thể xuất khẩu vào đây nhiều hơn; Thứ hai, thuyết phục EU hoãn áp dụng biện pháp trừng phạt và đưa vấn đề ra xem xét tại vòng đàm phán tiếp theo trong khuôn khổ WTO dự kiến bắt đầu vào năm nay và kết thúc vào năm 2005. Đây được coi là một "quả bom nguyên tử" giáng vào quan hệ thương mại và có thể làm cho các nhà hoạch định chính sách của Mỹ thay đổi cơ cấu của hệ thống thuế.

Các nước châu A' ngoài Nhật Bản sẽ phục hồi trong năm nay



Theo AFP (15/1), các chuyên gia cho rằng các nền kinh tế châu A' ngoài Nhật Bản sẽ hồi phục phần nào trong năm nay, với sự hỗ trợ lớn từ khả năng phục hồi của kinh tế Mỹ nhờ tác động của 11 lần cắt giảm lãi suất trong năm 2001 và giá dầu đã bắt đầu tăng trở lại. Khi đó, nhu cầu về ngành công nghệ tăng cao sẽ là một động lực để thúc đẩy các nước trong khu vực phát triển, đặc biệt là những nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào xuất khẩu các mặt hàng liên quan đến công nghệ thông tin như Đài Loan, Singapore, Hàn Quốc.

Trong khi đó, Nhật Bản đang rơi vào cơn suy thoái lần thứ ba trong 10 năm qua và chưa có triển vọng hồi phục, do đó sẽ không tác động nhiều đến sự phục hồi của châu A'. Tuy vậy, khi nền kinh tế Nhật phục hồi thì nước này sẽ vẫn là một trụ cột trong đối với kinh tế của khu vực châu AỊ. Và theo các nhà phân tích điều này chỉ xảy ra sớm nhất vào cuối năm 2002.

Trung Quốc sẽ bỏ thuế ưu đãi đối với doanh nghiệp nước ngoài

Uỷ viên Cơ quan Thuế Nhà nước của Trung Quốc, Jin Renqing ngày 10/1 cho biết, Chính phủ Trung Quốc sẽ xúc tiến kế hoạch bãi bỏ mức thuế ưu đãi được áp dụng trong suốt 20 năm qua dành cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Theo ông Renqing, các công ty nước ngoài và trong nước dần dần sẽ được đối xử như nhau. Chính phủ hiện đang bàn thảo chi tiết kế hoạch này và sẽ tìm thời điểm thích hợp để xúc tiến. Tuy nhiên, Trung Quốc sẽ vẫn duy trì một số mức thuế ưu đãi đối với các công ty nước ngoài đang hoạt động ở Trung Quốc. Điều này là phù hợp với các quy định của WTO mà Trung Quốc vừa trở thành thành viên.



Thuế công ty ở Trung Quốc hiện ở mức 33%, nhưng các công ty nước ngoài hiện chỉ phải trả mức thuế 15% nhờ các chương trình khuyến khích của các ngành và các địa phương ở Trung Quốc. Các quan chức liên quan đến kế hoạch này đang thiên về mức thuế 25%, có thể bắt đầu có hiệu lực từ năm 2003.

Trung Quốc vẫn bảo hộ nông nghiệp dù đã gia nhập WTO

Theo Reuters (11/1), Trung Quốc cam kết bảo vệ và tăng cường sức cạnh tranh cho ngành nông nghiệp nội địa khi ngành này đang phải đối đầu với những thách thức to lớn từ khi Trung Quốc gia nhập WTO. Theo Tân Hoa Xã, Bộ trưởng Nông nghiệp Trung Quốc trong một cuộc họp báo ngày 10/1 đã cam kết sẽ dùng "mọi biện pháp mà WTO không cấm" để bảo hộ cho ngành nông nghiệp.

Ngành nông nghiệp Trung Quốc sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong thời gian tới khi các mức thuế đánh vào hàng nông sản nhập khẩu, vốn là biện pháp chủ yếu để giảm sức cạnh tranh của hàng nhập khẩu, sẽ giảm bình quân 17% theo thoả thuận giữa Trung

TIN TỨC THẾ GIỚI



Quốc và WTO. Trung Quốc sẽ tăng cường sản xuất các sản phẩm có tính cạnh tranh cao của mình và nhiều mặt hàng phụ có giá trị cao khác như rau, hoa quả, sản phẩm chăn nuôi, bên cạnh các sản phẩm chủ lực trước đây.

Trung Quốc có nhiều lợi thế trong việc phát triển trồng rau, hoa quả, vì đây là những sản phẩm cần nhiều sức lao động, trong khi các sản phẩm nông nghiệp chính lại cần nhiều máy móc. Hiện nay Trung Quốc lại đang có nguồn nhân lực rất dồi dào và chi phí thấp.

Trung Quốc sẽ là thị trường máy tính lớn nhất châu A' năm 2003

Theo Reuters (8/1), trong tình hình 2 nền kinh tế đang đi ngược chiều nhau như hiện nay, Trung Quốc chắc chắn sẽ vượt qua Nhật Bản để trở thành thị trường máy tính cá nhân (PC) lớn nhất châu A' vào năm 2003. Đó là đánh giá của công ty nghiên cứu thị trường International Data Corp (IDC). Một chuyên gia trong lĩnh vực phần cứng của IDC cho rằng Trung Quốc sẽ có doanh số bán là 13,2 triệu chiếc máy tính vào năm 2003 so với 12,7 triệu chiếc tại Nhật, qua đó trở thành thị trường PC lớn thứ hai trên thế giới sau Mỹ.

Trong năm 2001, đã có 8,9 triệu chiếc máy tính được bán ra ở Trung Quốc và năm 2002, con số này sẽ tăng lên 10,8 triệu chiếc. Trong khi đó, tại Nhật, 13,3 triệu chiếc máy tính được tiêu thụ trong năm 2001 và dự báo trong năm 2002, con số đó sẽ giảm xuống còn 11,7 triệu chiếc trước khi tăng trở lại trong năm 2003. Do tình hình kinh tế suy thoái, thị trường máy tính Nhật trở nên khá xấu trong khi nhu cầu ở Trung Quốc thì vẫn tiếp tục tăng.

Nhật Bản chấm dứt hoạt động của mỏ than cuối cùng

Theo AFP (9/1), ngày 9/1 là ngày làm việc cuối cùng của những người công nhân khai thác than Nhật Bản tại mỏ Kushiro, và đánh dấu chấm hết cho ngành công nghiệp từng giúp khôi phục đất nước sau chiến tranh song đã bị đánh bại bởi hàng nhập khẩu giá rẻ. Ông Yoshinori Hagaki, phát ngôn viên của tập đoàn Taiheiyo Kouhatsu, quản lý khu vực mỏ Kushiro cho biết, ngày 9/1 là ngày khai thác cuối cùng của khu vực mỏ này và đến ngày 30/1, toàn bộ các mỏ sẽ đóng cửa.

DN Việt Nam chưa có thói quen sử dụng dịch vụ bên ngoài

"Nhiều công ty nước ngoài nói với tôi rằng, họ rất ngạc nhiên khi các doanh nghiệp (DN) Việt Nam ra ngoài làm ăn mà không cần tư vấn và luật sư", bà Phạm Chi Lan, Phó chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cho biết như vậy trong buổi họp báo gần đây. Đây có lẽ là một "thói quen", chứng tỏ tính thiếu chuyên nghiệp hiện nay khi bước vào môi trường kinh doanh hiện đại của DN Việt Nam.

Đối với các DN nước ngoài, việc thuê các công ty tư vấn điều tra về thị trường và tìm hiểu hệ thống luật pháp của thị trường định đầu tư, kinh doanh thông qua luật sư dường như đã trở thành tập quán kinh doanh của họ. Trong khi đó, nhiều DN Việt Nam mới chỉ chăm chắm tìm cách ký hợp đồng, chứ chưa tính đến yếu tố an toàn khi thực hiện hợp đồng đó. Các chuyên gia cho rằng : "Hôm nay anh có thể ký được hợp đồng, nhưng ai biết ngày mai điều gì sẽ xảy ra. Khi xảy ra tranh chấp, nhiều doanh nghiệp mới thấy vai trò của nhà tư vấn pháp lý là rất quan trọng".

Trên thực tế, ngày càng có nhiều vụ tranh chấp giữa DN Việt Nam và quốc tế mà Trung tâm Trọng tài quốc tế phải phải đứng ra phân định và cũng không ít lần, DN Việt Nam bị "thảm bại" vì chính những điều khoản trong hợp đồng do mình soạn thảo.

Có thể lấy ví dụ Tổng công ty Dâu tằm tơ Việt Nam (Viseri). Khi ký hợp đồng với một công ty của Hàn Quốc, Viseri đã không chú trọng đến việc chọn trọng tài, chọn luật của nước nào áp dụng khi có tranh chấp xảy ra... Thậm chí khi nhận được phán quyết của trọng tài quốc tế, Viseri đã không hiểu các thủ tục phải làm nên để cơ hội khiếu nại trôi qua. Kết quả là trọng tài quốc tế đã buộc Viseri phải bồi thường một khoản tiền không nhỏ cho đối tác.

Cần phải chuyên môn hoá

Không riêng với dịch vụ luật, tâm lý của đa số DN Việt Nam hiện nay là cố gắng làm từ A đến Z mà không có thói quen sử dụng dịch vụ bên ngoài. Các DN cần nắm vững quan điểm rằng, không phải việc gì mình cũng có thể làm được từ A đến Z và phải biết rằng, nếu mình có khả năng chuyên môn tốt về một sản phẩm nào đó thì DN khác cũng có những chuyên môn riêng. Do đó, phải biết khai thác chuyên môn của các lực lượng ngoài DN để tập trung xây dựng khả năng chuyên môn cho sản phẩm và dịch vụ mà mình cung cấp.

Ngoài thói quen cố hữu, thiếu năng lực tài chính còn là lý do khiến cho DN ngần ngại khi sử dụng các dịch vụ bên ngoài. Tuy nhiên, các chuyên gia kinh tế cho rằng, tiền cũng là vấn đề, nhưng nên coi chi phí cho việc sử dụng các dịch vụ chất lượng cao là một khoản đầu tư vào làm ăn lâu dài của mình, cũng như các khoản đầu tư khác như cho máy móc, thiết bị, đào tạo công nhân.

Một số DN có thói quen sử dụng dịch vụ bên ngoài đánh giá rằng, nếu cộng cả chi phí chính thức và không chính thức, chi phí hữu hình, thì nhiều khi DN tự làm các dịch vụ còn tốn kém hơn là đi thuê.

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 13 ngày 16/01/2002

CHO VAY ĐỐI VỚI DN FDI: ĐẦY THÁCH THỨC !

Khu vực doanh nghiệp (DN) có vốn đầu tư nước ngoài (DN FDI) ở Việt Nam từ lâu là một khu vực luôn có tốc độ phát triển rất nhanh. Năm 2001, khu vực kinh tế này đã tạo ra khoảng 14% GDP, 1/3 sản lượng công nghiệp, 1/4 kim ngạch xuất khẩu, đóng góp 7% nguồn thu ngân sách nhà nước (chưa kể dầu khí). Có thể nhận thấy, khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài là một thị trường có cầu rất lớn về vốn và các dịch vụ không kém gì nhóm các Tổng công ty nhà nước. Tuy vậy, thị trường béo bở này trên thực tế lại đang gần như hoàn toàn thuộc về các ngân hàng nước ngoài (NHNNg). Các ngân hàng thương mại trong nước có quan hệ với lượng rất nhỏ các DN thuộc thị trường này và các quan hệ đó bó gọn trong một phạm vi hẹp.

Nguyên nhân vì đâu ?

Nguyên nhân của việc các DN có vốn nước ngoài (các DN FDI) trở thành mục tiêu khó tiếp cận đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam (NTTM VN) một phần cũng bắt nguồn từ ý chủ quan của nhóm DN này. Cụ thể, do các DN FDI chỉ là chi nhánh, bị chi phối bởi các công ty mẹ ở chính quốc trong mọi hoạt động nên họ thường không chủ động chọn NHTM VN để giao dịch mà tập trung vào các NHNNg vốn có các dịch vụ ngân hàng tiên tiến và sẵn có mối quan hệ. Tuy nhiên, thói quen này cũng có những điểm yếu như việc chuyển vốn từ bên ngoài vào sẽ không được thuận lợi về mặt địa lý hay lãi suất vay các NHNNg thường cao hơn trong nước... Nhưng đáng tiếc, điểm yếu này chưa lộ ra tới mức khiến các DN FDI phải thay đổi nhanh chóng quan điểm của mình vì vẫn còn có những hạn chế từ bản thân các NHTM VN cũng như một số bất cập về mặt cơ chế chính sách hiện đang gây trở ngại cho các NHTM trong nước.

Vốn đã quen với các dịch vụ tiên tiến, DN FDI đòi hỏi phía ngân hàng phải cung ứng cho mình nhiều tiện ích, thủ tục giao dịch đơn giản và chất lượng phục vụ cao. Nhưng ở mặt này, do hạn chế về công nghệ nên phần nhiều các dịch vụ do NHTM trong nước cung cấp chưa được phong phú. Những ngân hàng có được nền tảng công nghệ khá vẫn có những bất lợi do chưa có được bề dày trong việc ứng dụng các dịch vụ tiên tiến như các NHNNg, đồng thời tác phong làm việc ở các NHTM VN vẫn chưa chuyên nghiệp nên chưa tạo ra được sự tin tưởng với khách hàng.

Năng lực tài chính chưa đủ mạnh

Ngoài ra, quanh vấn đề vốn, NHTM VN cũng bộc lộ khá nhiều nhược điểm. Trước tiên, do năng lực về tài chính của bản thân NHTM VN chưa đủ mạnh (vốn tự có của các NHTM VN cũng chỉ khoảng hơn 1.100 tỷ đồng) nên tính tự chủ của bản thân các NH này và các chi nhánh của nó bị hạn chế trong việc đáp ứng kịp thời những khoản vay có tính thường xuyên của nhóm khách hàng DN FDI. Hơn nữa, thủ tục vay vốn của các NHTM VN được đánh giá là chặt chẽ đến mức phức tạp, ngược lại với cách giải quyết nhanh chóng của các NHNNGg khiến các khách hàng vốn quen với những hình thức giao dịch thuận tiện, quy chuẩn ngại tiếp cận với các NHTM VN.

Hình thức bảo lãnh qua Công ty mẹ để bảo đảm cho những khoản vay là một hình thức thường được các NHNNg áp dụng khi cho các DN FDI vay. Trong khi đó, do yếu trong khâu nắm thông tin nên các

NHTM VN nhiều khi đã phải "chịu trận" trong việc mở rộng tín dụng bằng hình thức cho vay bảo lãnh này. Có không ít NHTM VN còn bị bất ngờ trước những đề nghị mà nhiều DN đưa ra để có thể cho vay tín chấp như: DN sẽ vay trên cơ sở khoản vay được cam kết trong vòng 1 năm, NH xem xét cho vay hay không tùy theo hoạt động của DN, các lần vay kế tiếp không cần bổ sung hồ sơ mới. Yêu cầu này rõ ràng là khó có thể đáp ứng theo quy định hiện hành nhưng phía khách hàng lại cho biết đây là một hình thức thường được áp dụng nước họ!!

Vấn đề nhân lực

Cuối cùng về mặt con người, tuy đã được nâng cao một bước, song đội ngũ cán bộ tiếp cận và chào hàng tới nhóm khách hàng là DN FDI của phần lớn các NHTM VN vẫn chưa đáp ứng đầy đủ được yêu cầu về ngoại ngữ, phương pháp và cách tiếp cận nhóm khách hàng này. Điều này dường như cho thấy một thực tế là các NHTM VN đang bị đánh giá là chưa quan tâm đúng mức tới khách hàng và chưa có được mối quan hệ chặt chẽ với DN FDI.

Cơ chế còn trói chân

Ngoài ra, hiện các NHTM VN cũng đang đụng phải những trở ngại từ chính cơ chế, chính sách hiện hành trong việc cạnh tranh để thu hút nhóm DN FDI. Theo ông Nguyễn Phước Thanh - Phó Tổng giám đốc Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, những năm qua sở dĩ công nghệ thẻ của NH Ngoại thương Việt Nam phát triển mạnh, đặc biệt là ở các DN có vốn đầu tư nước ngoài trên địa bàn TP HCM nói riêng và cả nước nói chung là nhờ chất lượng dịch vụ này của NH đã đạt tiêu chuẩn quốc tế. Tuy nhiên, thị phần chủ đạo về thẻ mà ngân hàng đã xác lập được đang có nguy cơ bị thu hẹp, một phần không nhỏ là do những quy định, chế độ hiện nay hạn chế ngân hàng đưa ra những chính sách kịp thời để cạnh tranh hiệu quả với các hình thức chi hoa hồng, trích thưởng mạnh mẽ... mà các NH và chi nhánh NH nước ngoài có tiềm lực và kinh nghiệm đang áp dụng để hút khách hàng.

Vướng mắc mà ông Thanh đề cập đến không phải là vướng mắc duy nhất. Việc chưa có được một cơ chế cho vay đặc thù đối với DN hoạt động trong khu công nghiệp và khu chế xuất, một khung giá mới để định giá đất hoặc là chưa cụ thể hóa mức lỗ theo kế hoạch tại chỉ thị 07/2001/CT-NHNN ngày 30/10/2001... hiện cũng đang là rào cản gây khó khăn cho không ít các NHTM VN trong quá trình cạnh tranh thu hút khách hàng là DN FDI.

Mối lo trong tình hình hội nhập

Chuyên gia tín dụng của một NHTM quốc doanh đã cảnh báo: "Trong bối cảnh các NHTM trong nước vẫn đang còn ở tình trạng "dùng dằng" trong vấn đề mở rộng khách hàng tới đối tượng DN FDI thì họ (các NHNNg) đã và đang từng bước thâm nhập vào thị trường khách hàng truyền thống - các Tổng công ty của chúng ta sau khi đã có thị trường các DN FDI". Thực tế này rõ ràng đang đặt ra một thách thức lớn cho chiến lược đa dạng hóa khách hàng, chuẩn bị hội nhập của các NHTM VN trong thời gian tới, đặc biệt khi Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ có hiệu lực.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SÉC THỰC SỰ HOẠT ĐỘNG ?

Séc từ lâu đã được biết tới như một công cụ thanh toán, giúp giảm những phiền toái của giao dịch thanh toán sử dụng tiền mặt. Nhiều văn bản luật pháp đã được ban hành nhằm tạo điều kiện thuận lợi để hỗ trợ công tác sử dụng séc trong thanh toán trong ngân hàng. Tuy nhiên, cho tới nay, việc sử dụng séc trong kinh doanh của doanh nghiệp vẫn còn bị hạn chế do một số lý do.



Vừa qua, các doanh nghiệp (DN) lắp ráp xe gắn máy hai bánh đã mua linh kiện của các DN sản xuất trong nước, thanh toán một lần bằng tiền mặt, trị giá hơn 1 tỷ đồng, để trốn thuế. Xảy ra hiện tượng này một phần là do dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt của ngân hàng (NH) chưa phát triển, Chính phủ chưa ban hành cơ chế về phạm vi và số tiền tối đa được thanh toán bằng tiền mặt.

Ngày 9/5/1996, Chính phủ đã ban hành Nghị định 30 về phát hành và sử dụng séc. Ngày 27/12/1996, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Việt Nam ban hành Thông tư 07 hướng dẫn thi hành Nghị định trên của Chính phủ. Như vậy, những văn bản pháp quy về phát hành và sử dụng séc đã có hiệu lực hơn 5 năm nay. Tuy nhiên, séc vẫn chưa đi vào cuộc sống của doanh nghiệp. Như vậy, những văn bản pháp quy trên, nhất là Thông tư 07 của NHNN hướng dẫn thi hành Nghị định 30 của Chính phủ còn có những điểm chưa phù hợp, cần sửa đổi.

Theo một số chuyên gia, có một số điểm cần phải chỉnh sửa Thông tư 07/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

1. Vấn đề mở tài khoản

Thông tư của NHNN hướng dẫn thi hành Nghị định 30 về phát hành và sử dụng séc có những điểm chưa phù hợp với thông lệ quốc tế và văn bản pháp quy của NHNN. Thông tư 07 dùng ngôn từ "tài khoản tiền gửi thanh toán", trong khi đó, hệ thống kế toán của ngân hàng thương mại (NHTM) do NHNN ban hành chỉ có tài khoản tiền gửi không kỳ hạn và tài khoản tiền gửi có kỳ hạn. Trên thế giới, DN hoặc cá nhân cùng một lúc mở hai tài khoản tiền gửi tại chi nhánh NHTM hoặc Kho bạc Nhà nước (KBNN). Đó là, tài khoản tiền gửi không kỳ hạn và tài khoản tiền gửi có kỳ hạn. Chỉ với tài khoản tiền gửi không kỳ hạn, chủ tài khoản mới có quyền rút tiền mặt hoặc thanh toán không dùng tiền mặt, trong đó có séc chuyển khoản, nhưng có giới hạn tối đa. Muốn thanh toán bằng séc với số tiền nhiều hơn, chủ tài khoản làm thủ tục bảo chi séc với chi nhánh NHTM hay KBNN nơi mở tài khoản tiền gửi không kỳ hạn. Việc này hạn chế số tiền bị tham ô, khi thanh toán bằng séc.

2. Hai là, hình thức tờ séc do NHNN không phù hợp với thực tế

Theo mẫu séc kèm theo Thông tư 07 của NHNN, người phát hành séc ngoài việc ghi họ tên người thụ hưởng còn phải ghi: số ngày cấp và nơi cấp chứng minh thư **(CMT);**



số hiệu tài khoản tiền gửi không kỳ hạn và địa chỉ của người thụ hưởng. Điều này không thể thực hiện, khi người ký phát séc ở TP HCM mà tờ séc đó gửi qua bưu điện hoặc nhờ người chuyển đến người thụ hưởng ở Hà Nội. Như vậy, người phát hành séc và người thụ hưởng séc ở cùng thành phố, phải gặp nhau mới thực hiện được nội dung này tờ séc yêu cầu. Nội dung trên không cần thiết mà nên dành cho chi nhánh NHTM hoặc KBNN tiếp nhận tờ séc. Khi ấy, người thụ hưởng séc phải xuất trình séc cùng với CMT.

Ngoài ra, tờ séc còn đòi hỏi 2 chữ ký: Kế toán trưởng và chủ tài khoản. Điều này, gây phiền phức cho bên phát hành séc. Mỗi khi mua hàng hoặc thanh toán dịch vụ, đòi hỏi kế toán trưởng và người ký phát séc cùng đi với nhau. Quy định này không thể thực hiện được. Các chuyên gia cho rằng: Trên tờ séc chỉ có một chữ ký của chủ tài khoản hoặc người được chủ tài khoản uỷ quyền.

Theo các chuyên gia, người ký phát séc, ngoài việc ghi số hiệu tài khoản tiền gửi không kỳ hạn, tên chi nhánh NHTM hoặc KBNN nơi mở tài khoản tiền gửi không kỳ hạn, địa chỉ và số tiền, còn phải ghi số, ngày và nơi cấp chứng minh thư của bên ký phát séc. Bên thụ hưởng séc có quyền đòi hỏi bên ký phát séc, xuất trình chứng minh thư để đối chiếu với các yếu tố của chứng minh thư của bên ký phát séc, ghi trên tờ séc. Đây là cơ sở quan trọng dùng trong trường hợp cần truy cứu bên ký phát séc.

3. Phạm vi thanh toán của séc quá hẹp

Điều 5, phần 11, Thông tư 07 của Thống đốc NHNN nêu rõ: “Phạm vi thanh toán séc trong thời gian trước mắt: - séc thanh toán giữa các khách hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán ở cùng một đơn vị hoặc khác đơn vị nhưng trong cùng hệ thống tổ chức tín dụng, KBNN - Séc thanh toán giữa các khách hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại các đơn vị khác hệ thống tổ chức tín dụng, KBNN chỉ áp dụng trong trường hợp các đơn vị này có tham gia thanh toán bù trừ”. Như vậy, ngoài việc séc thanh toán trong một hệ thống NHTM hoặc KBNN, séc chỉ được thanh toán khác hệ thống, trong địa bàn thị xã hoặc thành phố là thủ phủ của tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, có chi nhánh NHNN tổ chức thanh toán bù trừ tại địa phương.

Hiện nay, có thể nói là chưa thể phát hành séc ra khỏi địa phương, khác hệ thống. Bên phát hành séc không được giao séc cho bên thụ hưởng séc có trụ sở ở địa phương khác và mở tài khoản tiền gửi không kỳ hạn tại chi nhánh NHTM khác hệ thống NH với bên ký phát séc mở tài khoản tiền gửi không kỳ hạn. Đây thực sự là một bất cập cho các doanh nghiệp khi thanh toán tới người thụ hưởng có trụ sở không phù hợp.

Đàm phán với người Mỹ như thế nào ?

Đối với hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam, Mỹ là một thị trường còn mới mẻ, nên trong bước đầu thâm nhập sẽ gặp nhiều khó khăn. Đàm phán là hoạt động khởi đầu và quyết định tới 50% thành công của bất kỳ thương vụ nào. Chúng tôi xin giới thiệu với các bạn về văn hóa kinh doanh của Mỹ trước khi bước vào đàm phán, qua đó giúp các doanh nghiệp Việt Nam tự tin và chủ động hơn.

Tốc độ

Điều ngạc nhiên lớn nhất đối với một người lần đầu tiên đến Mỹ có lẽ là tốc độ trong công cuộc làm ăn của họ. Người Mỹ có khuynh hướng định đoạt mau chóng mọi chuyện. Nếu họ không bán ngay được hàng cho bạn, họ sẽ bỏ đi bán cho người khác. Họ mất rất ít thời giờ cho các thủ tục giấy tờ. Trong mọi cuộc thương lượng, nhịp độ đàm phán được quyết định bởi phía có ưu thế.



Quy mô to lớn của các cuộc giao dịch

Nền kinh tế Mỹ là một nền kinh tế có quy mô lớn bậc nhất trên thế giới. Mỹ cũng là nước có nhiều đô thị lớn nhất thế giới. Vì vậy, họ mong muốn có được các cuộc thương lượng ở quy mô lớn. Kim ngạch kinh doanh của nhiều công ty tại Mỹ có thể vượt xa sản lượng kinh tế quốc dân của vài nước khác. Vì vậy, nhà đàm phán Việt Nam nên chuẩn bị những đơn chào hàng với số lượng lớn hơn nhiều so với các thương vụ làm ăn với các doanh nghiệp ASEAN hay Liên minh châu Âu (EU) trước đây.

Thương lượng kiểu Mỹ

Trong giao tiếp, người Mỹ ưa thích sự thẳng thắn, do đó nhiều nhà đàm phán châu A', thậm chí cả châu Âu, có xu hướng cho là họ thiếu tế nhị. Một trong những nguyên nhân đầu tiên dẫn đến nhận xét này là người Mỹ thường có xu hướng nói to, thích nhìn thẳng vào người đối diện và có thái độ đòi hỏi quyền lợi một cách công khai. Họ luôn luôn thúc đẩy cuộc thương lượng đến chỗ kết thúc một cách mau chóng nhất. Họ muốn gây ấn tượng là họ rất hùng mạnh bằng các con số về quy mô của công ty trên thị trường, kim ngạch mua bán hay số lượng nhân công. Họ muốn làm bạn có cảm giác được giao dịch với họ là quyền lợi dành cho bạn. Người Mỹ có thể gây cho ta cảm tưởng là họ không thận trọng lắm. Nhưng trên thực tế, họ có đủ sức để chịu đựng vài ba thất bại và các giao dịch của họ đã được chuẩn bị hết sức kỹ lưỡng để bảo vệ tối đa quyền lợi của mình. Bạn đừng mất tinh thần vì vẻ bề ngoài của họ.

Các hợp đồng mẫu ở Mỹ

Các nhà kinh doanh Mỹ rất ưa sử dụng những hợp đồng mẫu. Đó là cách tự bảo vệ bằng các thủ đoạn pháp lý. Nếu bạn bắt tay vào giao dịch, sẽ có cả một núi các mẫu in sẵn mà bạn phải ký. Đó là một cách tự vệ để buộc bạn phải cam đoan từ bỏ các quyền lợi của mình. Vì vậy, bạn phải đọc rất kỹ càng các giấy tờ này. Họ cũng có thể nói là có quy định này nọ áp dụng cho lượng đặt hàng tối thiểu, thủ tục thanh toán, giao hàng... Nên nhớ rằng, trừ các văn bản luật pháp của nhà nước hay tiểu bang (mà Mỹ có tới 50 bang, do đó số lượng các quy định này là rất nhiều), bạn hoàn toàn có quyền phản đối bất kỳ điều gì mà họ đưa ra trong hợp đồng, hoặc các giấy tờ của công ty. Đó chỉ là một cách để họ hù dọa bạn.

Chất lượng hàng hoá - đòi hỏi hàng đầu

Nước Mỹ luôn chiếm ưu thế về mặt kỹ thuật. Hầu hết các phát minh mới nhất đều xuất phát từ Mỹ và với tiềm lực kinh tế của mình, họ có thể dễ dàng mua được những gì họ không tự làm ra. Lao động ở Mỹ có trình độ cao nhưng giá nhân công cũng thuộc loại cao nhất thế giới. Vì vậy muốn bán hàng cho một công ty của Mỹ, bạn phải lưu ý đến hai điểm đầu tiên là:

- Phải có chính sách giá cả linh hoạt, vì giá cá sẽ là ưu thế duy nhất của bạn tại một nơi người ta có thể làm lấy tất cả.
- Phải đạt tiêu chuẩn chất lượng cao, cả trên thực tế chứ không phải chỉ trên giấy tờ, vì chắc chắn là họ sẽ đòi bạn phải giữ lời hứa.

Vai trò của hợp đồng

Trong giao dịch với thương nhân Mỹ, hợp đồng bằng văn bản đóng một vai trò hết sức quan trọng. Người Mỹ rất cẩn thận trong soạn thảo hợp đồng, họ rất ác cảm với các hợp đồng sơ lược vì họ luôn dò xét chi tiết từng điều khoản. Vì vậy, họ luôn tìm cách đưa ra các hợp đồng chi tiết soạn sẵn, tốt hơn cả là bạn nên chuẩn bị trước một hợp đồng như vậy cho mình vì không thể biết được hợp đồng mẫu của đối phương có bảo vệ quyền lợi cho mình không. Lưu ý rằng, người Mỹ có lẽ là dân tộc tôn trọng luật pháp nhất trên thế giới. Bất kỳ công ty nào cũng có một đội ngũ luật sư hùng hậu và ý kiến của họ rất được tôn trọng. Trong quá trình đàm phán, các luật sư của họ sẽ xem xét rất kỹ nội dung hợp đồng, sau khi hợp đồng đã được ký kết thì nó có giá trị pháp lý tối cao và họ đòi hỏi đối tác cũng thực hiện đúng tùng chi tiết của cam kết đó. Điều này có thể gây sốc cho nhiều thương nhân Việt Nam, vốn quen với những hợp đồng sơ lược và thường trông cậy vào sự thông cảm của đối tác để sửa đổi hợp đồng khi gặp khó khăn. Đừng trông cậy điều này ở các thương nhân Mỹ, vì đối với họ, “Business is business - Kinh doanh là kinh doanh”. Và các luật sư của họ luôn sẵn sàng để đưa bạn ra tòa, nếu bạn vi phạm cam kết.

Vai trò của các giấy chứng nhận

Các thương gia Mỹ rất ưa thích sử dụng giấy chứng nhận các loại. Họ luôn lưu giữ và trưng bày các bằng cấp, những tấm ảnh thời đại học, các tấm ảnh chụp với các nhân vật có tên tuổi...Điều này nhằm chứng tỏ họ thuộc vào một giới cao cấp nào đó. Trong quan hệ buôn bán thì đó là các lá thư khen ngợi của các công ty khách hàng. Vì vậy sẽ là một thiếu sót lớn nếu bạn không chuẩn bị một tập thư xác nhận của những khách hàng có tên tuổi về sản phẩm của bạn. Nếu bạn là một công ty mới đột phá vào thị trường Mỹ, bạn sẽ gặp khó khăn đôi

chút trong vấn đề này. Tình thế không có gì là tốt đẹp nếu khách hàng hỏi: “Đã có ai tiêu thụ sản phẩm của ngài chưa?” và bạn phải thú nhận rằng ông ta là khách hàng đầu tiên của bạn.

Mọi thương nhân ở Mỹ đều sẵn sàng chấp nhận rủi ro để đổi lấy khả năng thu lợi trong tương lai. Tất cả các nhà kinh doanh ở đây đều thuộc lòng câu “Không liều lĩnh thì không có gì cả”. Nước Mỹ là một xứ sở tương đối mới, do đó họ rất linh động và ít bị ám ảnh bởi những ràng buộc của quá khứ. Đây là xứ sở của những người thắng và những người thua. Nên nhớ, chính các thương nhân Mỹ đã nói rằng bạn chỉ có 45 giây đồng hồ đầu tiên trong cuộc gặp gỡ để biết là mình thành công hay thất bại. Chúng ta phải cố gắng thu hút sự cố gắng của họ trong thời gian đó.

Tin tức thế giới

Argentina phong toả tiền gửi kỳ hạn bằng đồng USD đến năm 2003

Theo Bloomberg (9/1), Argentina sẽ cấm rút tiền gửi kỳ hạn bằng đồng đôla cho đến năm 2003 để tránh sự sụp đổ của hệ thống ngân hàng.

Hiện nay, Argentina đang tiến hành nhiều biện pháp giúp đỡ các ngân hàng tránh khỏi việc không trả được các món nợ bằng đồng USD: Chính phủ nước này đã yêu cầu các ngân hàng chuyển các khoản vay có trị giá từ 100.000 USD sang trả bằng đồng peso và sau đó là cho phép các ngân hàng có thêm ngày nghỉ vào thứ năm để hạn chế các giao dịch ngoại hối.

Hai tuần trước, Chính phủ Aịchentina đã phá giá đồng peso 29%, chấm dứt một thập kỷ cột chặt đồng peso vào đồng đôla với tỷ giá 1 đổi 1; giao dịch ngoại hối cũng bị cấm trong 3 tuần. Tuy nhiên, đồng peso vẫn tiếp tục sụt giảm trên thị trường. Khi giao dịch được phép bắt đầu lại vào ngày 11/1, tỷ giá được xác định là 1,6 peso đổi 1 đôla.

Pakistan: sản lượng gạo sẽ giảm ít nhất 1 triệu tấn do hạn hán

Theo Reuters (9/1), nạn hạn hán ở Pakistan đã khiến sản lượng gạo dự đoán trong vụ mùa năm nay (từ tháng 7/2001 đến tháng 6/2002) giảm đi 1 triệu tấn, xuống còn 3,74 triệu tấn.

Một quan chức Pakistan cho biết, sản lượng gạo năm nay sẽ giảm ít nhất là 1 triệu tấn do việc thiếu nước ở hơn 51% diện tích đất trồng lúa. Bộ Nông nghiệp và Thực phẩm Pakistan trước đây đã dự đoán sản lượng gạo vụ mùa 2001/2002 là 4,8 triệu tấn (tương đương vụ mùa 2000/2001 và giảm 6,8% so với vụ mùa 1999/2000), trong khi nhu cầu trong nước hàng năm là 2,3 triệu tấn.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

* Cổ phiếu thứ 12 được cấp phép niêm yết



Ngày 07/01/2002, UBCKNN đã chính thức trao Giấy phép phát hành CK ra công chúng cho CTCP Cơ khí và Xây dựng Bình Triệu (BTC). Tổng giá trị cổ phiếu niêm yết theo mệnh giá của Công ty là 12.613.458.341 đồng. Đây sẽ là cổ phiếu thứ 12 được cấp phép niêm yết tại TTGDCK TP.HCM.

Cổ phiếu của BTC đã được giao dịch chính thức vào phiên giao dịch ngày 16/1/2002. Hiện nay, giá cổ phiếu của BTC trên thị trường tự do vào khoảng 28.000 đồng/CP.

* Sáu biện pháp nhằm hồi phục TTCK Việt Nam

Ông Trần Đắc Sinh - Giám đốc TTGDCK Tp.HCM - cho biết: Trong năm 2002, TTGDCK dự kiến sẽ áp dụng các biện pháp mới để tạo một TTCK ổn định và sôi động. Cụ thể:

- Đưa thêm các loại hàng hóa mới vào giao dịch;
- Mở rộng biên độ dao động giá;
- Tăng cường giao dịch thỏa thuận;
- Tăng thêm ngày giao dịch trong tuần;
- A'p dụng khớp lệnh liên tục (không khớp lệnh theo định kỳ như hiện nay).

Ông Sinh cũng cho biết, nhằm hoàn chỉnh khung pháp lý cho TTCK, trong thời gian tới, UBCKNN và TTDGCK dự kiến sẽ sớm nghiên cứu hoàn chỉnh Luật Chứng khoán trình Chính phủ, xây dựng quỹ bình ổn giá và hoàn thiện chế độ công bố thông tin nhằm đáp ứng nhu cầu thông tin của nhà đầu tư.

* Đến ngày 2/1/2002, Lafooco đã mua lại được 39.500 CP

CTCP Chế biến Hàng xuất khẩu Long An (Lafooco) cho biết, đến ngày 2/1/2002, Công ty đã mua lại được 39.500 CP của mình. Được biết, Lafooco đã được TTGDCK TP. HCM chấp nhận cho mua lại 50.000 CP từ ngày 3/10/2001 đến ngày 2/1/2001, với mục đích làm CP quỹ cho Công ty.

* Tri trả cổ tức đợt II/2001 là 11,5%

Theo bản cáo bạch của CTCP Nước giải khát Sài Gòn (Tribeco), kế hoạch lợi nhuận năm 2001 của Công ty là 11 tỷ đồng, cổ tức dự kiến là 1.600 đồng/CP. Tuy nhiên, theo thông báo chính thức từ TTGDCK TP. HCM, cổ tức chia đợt II/2001 của Tribeco là 11,5%, tức 1.150 đồng/CP (đợt I đã chia 650 đồng/CP). Như vậy, Tribeco sẽ chia cổ tức năm 2001 là 18% thay vì 16%. Ngày giao dịch không hưởng cổ tức là 21/1/2002, ngày đăng ký cuối cùng là 23/1/2002. TTGDCK TP.HCM sẽ ngừng nhận lưu ký chứng khoán Tri vào những ngày 22-24/1/2002

* Bibica được ngừng bán cổ phiếu quỹ

Ngày 09/01, TTGDCK TP.HCM đã có công văn số 19/TTGD-NY đồng ý cho Công ty cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa (Bibica) được ngưng bán lại cổ phiếu quỹ kể từ ngày 11/

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

01/2002. TTGDCK cho biết, quyết định này dựa trên đề nghị của Bibica xin ngưng bán cổ phiếu quỹ và tình hình cung vượt cầu loại cổ phiếu BBC trên thị trường.

* TTCK tự do vẫn đóng băng

Mặc dù nhiều doanh nghiệp đã công bố kết quả kinh doanh tài khoá 2001 nhưng TTCK tự do vẫn đóng băng. Nhiều người cho rằng, đây là hệ quả tất yếu khi sự kỳ vọng của giới đầu tư sụt giảm và thị trường chính thức không mấy sáng sủa. Thử điểm qua tình hình một số CTCP chính:

Sau 3 năm hoạt động dưới hình thức CTCP, Công ty Bông Bạch Tuyết có thể sẽ tiến hành cho sang nhượng CP sau Đại hội cổ đông thường niên dự kiến tổ chức trong quý I/2002. Hiện nay, có nhiều thông tin trên thị trường tự do cho rằng giá trị thư giá của CP Bông Bạch Tuyết gấp hơn 6 lần mệnh giá (khoảng 600.000 đồng/cổ phần). Trong khi đó, CP của Viconship mất hơn 40% thị giá vì không có khả năng tham gia TTCK và đang đứng trước nguy cơ phá sản.

Các CTCP Agifish, Bê tông 620 Châu Thới, Savimex, Bao bì Bỉm Sơn, Gemadept và Cơ khí Bình Triệu... sẽ lần lượt được cấp phép niêm yết trong quý I/2002. Nếu vậy, thị trường tự do sẽ càng vắng vẻ hơn vì CP của 6 công ty trên nằm trong nhóm 15 hàng hoá có giao dịch tương đối thường xuyên trên thị trường tự do.

* Ree trả cổ tức 10% cho đợt II/2001

CTCP Cơ điện lạnh (Ree) thông báo tỷ lệ cổ tức trả cho đợt II/2001 là 10% (1.000 đồng/CP). Ngày giao dịch không hưởng cổ tức là 28/1/2002; ngày đăng ký cuối cùng là 30/1/2002, ngày thanh toán: 27/3/2002. TTGDCK TP.HCM sẽ tạm ngừng lưu ký chứng khoán Ree vào những ngày 29 và 31/1/2002.



Ree cũng sẽ họp Đại hội cổ đông thường niên năm 2001 vào ngày 27/3/2002.

* Ngày 28/01, Hapaco chính thức phát hành CP mới



Ngày 09/01, TTGDCK TP.HCM đã tổ chức cuộc họp với các CTCK thành viên và Công ty Hapaco để bàn thêm một số vấn đề liên quan đến đề án phát hành 1 triệu CP Hap mới.

Theo đó, thời gian bắt đầu chuyển nhượng quyền, đăng ký mua và đặt cọc tiền mua cổ phiếu được thống nhất vào ngày 28/1/2002. Người sở hữu quyền mua CP Hap mới phải đăng ký và đặt cọc 10% tiền mua CP tại CTCK nơi mở tài khoản và việc thực hiện chuyển nhượng quyền sẽ được thực hiện tại CTCK nơi có cổ đông bán quyền. Khoảng từ 1 đến 4 ngày sau (từ 28 đến 31/1), nhà đầu tư phải chuyển tiền đặt mua cổ phiếu cho Công ty Hapaco thông qua TTGDCK.

Đối với cổ đông chiến lược, việc đăng ký mua, đặt cọc (10% giá trị muốn mua theo giá đăng ký mua) có thể được thực hiện tại Công ty Hapaco, hoặc nơi cổ đông chiến lược thấy thuận tiện. Tuy nhiên, giá bán cho nhà đầu tư chiến lược sẽ do Công ty Hapaco quyết định trên cơ sở ý kiến của TTGDCK.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

* Sơ lược thông tin về Công ty Cơ khí lắp ráp thiết bị Bình Triệu (BTC)

Công ty BTC được thành lập tháng 7/1999 dựa trên quyết định cổ phần hoá Công ty Cơ khí lắp ráp thiết bị Bình Triệu, trực thuộc Tổng công ty xây dựng 4, thành CTCP.

Lĩnh vực hoạt động của Công ty bao gồm:

* Thiết kế chế tạo, lắp đặt máy cơ khí nông nghiệp;
* Trung, đại tu các loại máy thi công cơ giới;
* Chế tạo phụ tùng thay thế;
* Lắp đặt cấu kiện kim loại, thiết bị công trình thủy lợi, thủy điện;
* Sản xuất và lắp ráp các loại kết cấu thép trong xây dựng và công nghiệp, cơ khí công trình;
* Xây dựng công trình thủy lợi, thủy điện, công nghiệp và dân dụng;
* San lấp mặt bằng xây dựng, xử lý nền móng công trình;
* Xây dựng cầu đường.

Hoạt động chính của BTC là gia công kết cấu thép chiếm 75% tổng sản lượng và hoạt động xây dựng mang lại 14% doanh thu. Theo đánh giá của Công ty chứng khoán Bảo Việt, BTC có thế mạnh cạnh tranh trong hoạt động chế tạo, lắp ráp kết cấu thép, trung đại tu máy xây dựng và chế tạo lắp đặt cửa van của các công trình thuỷ. Theo BTC, doanh thu ước đạt trong năm 2001 của công ty là 40 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế là 2,2 tỷ đồng.

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 13 ngày 16/01/2002

TTCK: Người tham gia và Nhà quản lý chưa cùng quan điểm ?

Các nhà đầu tư chứng khoán đã đặt biết bao hy vọng vào cuộc đối thoại trực tiếp với Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp.HCM (TTGDCK) diễn ra ngày 07/01 vừa qua tại Tp.HCM. Tuy nhiên, theo đánh giá, vẫn còn nhiều những khoảng cách giữa các nhà đầu tư và cơ quan quản lý trong mục tiêu đưa thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam đi vào quỹ đạo hoạt động ổn định và phát triển.

Thị trường không chỉ của riêng người mua

Các nhà quản lý cho rằng việc đưa thêm nhiều hàng hoá lên thị trường là đã tạo thêm nhiều cơ hội cho các nhà đầu tư chứng khoán lựa chọn. Tuy nhiên, nhiều nhà đầu tư lại chưa nhất trí với quan điểm này. Họ cho rằng, làm như vậy là quá nghiêng về phía người mua. Tại sao không nghĩ cả cho người nắm giữ cổ phiếu (CP), nếu họ muốn bán thì sao?

Quy luật của cạnh tranh là: hàng càng nhiều nhưng ít người mua thì càng khó bán. Diễn biến trên TTCK Việt Nam hiện nay đã phản ánh đúng quy luật này. Những nhà đầu tư đang nắm giữ một lượng lớn CP muốn bán tống bán tháo nhưng không được vì tính thanh khoản của các CP quá yếu.

Các nhà quản lý cho rằng, với hơn 70 triệu dân Việt Nam thì mấy chục công ty lên sàn cũng không phải là nhiều. Tuy nhiên, quan điểm của các chuyên gia phân tích lại cho rằng, trước tiên các nhà đầu tư hiện đang nắm giữ CP cần phải tìm cách tồn tại đã, còn phát triển thì phải để sau hãy tính.

Hiện nay, sau gần 2 năm TTCK Việt Nam chính thức đi vào hoạt động, với con số 7.000 tài khoản nhưng số thực sự giao dịch cuối năm 2001 chỉ đạt khoảng vài ngàn, thậm chí chỉ có khoảng 800 tài khoản được giao dịch thường xuyên.

Tăng phiên giao dịch có giải quyết được vấn đề?

Trước diễn biến như hiện nay trên thị trường, giải pháp "tăng lần khớp lệnh trong một phiên hay tăng số phiên giao dịch trong một tuần" đã được cơ quan quản lý thị trường đem ra bàn thảo. Tuy nhiên, các chuyên gia phân tích cho rằng, giải pháp tăng giá trị mua bán trong một tuần trên thị trường không phải là giải pháp triệt để. Một món hàng đang khó bán thì cửa hàng có mở thêm cả ngày nghỉ hay ngoài giờ cũng không giải quyết được bao nhiêu. Nhưng cũng phải nhìn nhận, đó cũng là một giải pháp giúp thị trường thêm sôi động.

Tăng lòng tin vào TTCK: Một việc làm cần thiết

Các chuyên gia chứng khoán cho rằng Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) không nên can thiệp quá sâu vào thị trường. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là UBCKNN giống như một công ty môi giới

chứng khoán, chỉ thực hiện thủ tục mua bán của các nhà đầu tư một cách tự động... mà UBCKNN cũng phải thực hiện chức năng quản lý của mình là: điều hòa cung cầu thị trường, không để cho thị trường rơi vào tình trạng “no dồn, đói góp”....

Sự suy giảm lòng tin của các nhà đầu tư chứng khoán vào TTCK Việt Nam trong khi thị trường mới hoạt động là điều đáng phải suy nghĩ. Điều này đã nói lên rằng TTCK phải trở thành thị trường của lòng tin vì đó mới là thứ hàng hóa “tăng thêm bao nhiêu cũng ít”.

Bước vào năm 2002, các nhà đầu tư chứng khoán Việt Nam cũng như các nhà đầu tư chứng khoán nước ngoài rất nóng lòng chờ đợi những biện pháp mới từ phía các cơ quan quản lý... để từ đó củng cố và tăng thêm lòng tin vào TTCK Việt Nam.

Thuật ngữ chứng khoán

Joint Account - Tài khoản chung: Loại tài khoản được mở tại ngân hàng hoặc công ty môi giới chứng khoán cho từ hai người trở lên. Tài khoản chung được mở dưới hai hình thức:

(1). Tất cả các chủ tài khoản đều phải ký vào séc, phải chấp nhận toàn bộ các khoản rút vốn hoặc các giao dịch chứng khoán;

(2). Bất kỳ chủ tài khoản nào đều có thể được phép tiến hành các giao dịch chứng khoán cho chính mình thông qua tài khoản này.

Joint Bond - Trái phiếu chung: Trái phiếu mà bên nợ gồm nhiều bên hoặc là trái phiếu được bảo đảm bởi một bên không phải là nhà phát hành. Trái phiếu chung thường được phát hành khi công ty mẹ muốn bảo đảm trái phiếu của công ty con.

Joint Stock Company - Công ty góp vốn cổ phần: Hình thức tổ chức kinh doanh kết hợp đặc điểm của công ty và hợp danh. Theo luật pháp của Mỹ, công ty cổ phần được coi là công ty có trách nhiệm vô hạn đối với cổ đông. Giống như công ty thường, nhà đầu tư trong công ty cổ phần được tự do sử dụng cổ phiếu mà họ nắm giữ. Tuy nhiên lại không giống như công ty trách nhiệm hữu hạn, mỗi cổ đông trong công ty cổ phần phải chịu trách nhiệm về mặt pháp lý đối với mọi khoản nợ của công ty.

KINH DOANH ĐỊA CAO ỐC NĂM 2002
DỰ BÁO LẠC QUAN

Năm 2001 vừa khép lại. Đối với giới kinh doanh cao ốc trên địa bàn TP.HCM, có thể nói đó là một năm khá bình lặng, song cũng hứa hẹn lạc quan..

Giá tăng nhẹ

Theo số liệu của Công ty Tư vấn bất động sản Chesterton, công ty 100% vốn nước ngoài đầu tiên được cấp phép hoạt động trong lĩnh vực này tại Việt Nam, thị trường cao ốc cho thuê tại TP.HCM năm 2001 nhìn chung vẫn bình ổn.

Tỷ lệ cho thuê hiện nay ước khoảng 86% trên tổng diện tích 204.000 m2 thuộc gần 30 cao ốc văn phòng. Ông Brett Ashton, Phó tổng giám đốc Chesterton, cho biết phần diện tích còn trống đều rơi vào các cao ốc nhóm A như Saigon Tower, Diamond Plaza, Metropolitan, Sun Wah Tower... Trong khi các cao ốc nhóm B như Landmark, Saigon Riverside, Cen-tral Plaza, Melinh Point và nhóm C như Yoco, IDC ... hầu như không còn diện tích trống.

Ông Ngô Thế Khải, Phó tổng giám đốc Harbour View Tower (HVT), nhận xét năm 2001 đã có xu hướng thay đổi đối tượng thuê. Ông nói : "Sáu tháng cuối năm, lượng khách tìm đến các cao ốc văn phòng đa phần là các doanh nghiệp đầu tư thay vì chủ yếu là các văn phòng đại diện cho các công ty thương mại như trước kia". Hầu hết khách của HVT hiện nay là các doanh nghiệp có các dự án đầu tư đã hoặc sẽ thực hiện tại Việt Nam.

Đối với giới kinh doanh cao ốc, sự chuyển biến này khá quan trọng. Theo giải thích của một nhà quản lý cao ốc, tính ổn định của những khách hàng là văn phòng đại diện công ty thương mại thường không cao, dễ bị công ty mẹ rút về một khi không



Cao ốc ở TP.HCM tăng cùng đà phát triển kinh tế đất nước

tiêu thụ được sản phẩm ở Việt Nam "Trong lúc đó, khách hàng là nhà đầu tư sẽ còn tiếp tục gia tăng trong thời gian tới", ông Khải nói thêm.

Giá cho thuê cao ốc trong năm qua được ghi nhận là tăng bình quân 10% so với năm trước. Mức giá cho thuê trung bình hiện nay là 25,5 USD/m2 tại các cao ốc nhóm A ; còn tại cao ốc nhóm B và C lần lượt là 19 và 15 USD/m2.

Tuy nhiên, ông Brett Ashton cho rằng

giá cho thuê thực sự tăng nhiều hơn. Các khoản ưu đãi mà khách hàng được hưởng khi thuê phòng tại các cao ốc gần đây đã được điều chỉnh theo hướng giảm dần.

Một khách hàng lớn ký hợp đồng thuê 1000 m2 trong năm năm và không điều chỉnh giá trong thời gian đó. Nếu cách đây một năm, khách hàng được miễn tiền thuê 8-10 tháng, miễn phí đậu xe cho 5-6 chiếc xe hơi thì giờ đây, chỉ còn miễn bốn tháng và phải trả tiền đậu xe 150 USD/xe/tháng.

Những dự báo lạc quan

Giới kinh doanh cao ốc đưa ra một dự báo lạc quan là mức giá cho thuê sẽ còn tiếp tục tăng trong năm 2002 và cả vài năm tiếp theo. Tổng giám đốc cao ốc Saigon Tower, Raymond Cheng nói rằng trong sáu tháng đầu năm nay, giá sẽ tăng lên một chút. Cơ sở của dự báo này là việc Việt Nam được xem là nơi an toàn nhất về đầu tư so với các nước châu A'; tình hình thu hút đầu tư nước ngoài vào thành phố đang dần được cải thiện ; nguồn cung về cao ốc cho thuê không tăng trong lúc cầu thì sẽ tăng nhẹ. Ông Brett Ashton thì cho rằng giá cho thuê cao ốc văn phòng trong vòng hai năm tới sẽ tăng khoảng 30% so với hiện nay.



Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ vừa có hiệu lực cũng được giới kinh doanh cao ốc đón nhận trong sự vui mừng có chừng mực. Ông Khái của HVT nói : “Các cao ốc đang mong đợi tác động tích cực từ sự kiện này. Các nhà đầu tư Mỹ chắc chắn sẽ đến Việt Nam để làm ăn. Vấn đề chỉ là thời gian”.

Trợ lý Tổng giám đốc Trương Thế Tuân của Central Plaza cũng đồng ý với ông Khái rằng cần thời gian cho các nhà đầu tư Mỹ chuẩn bị, điều chỉnh và nghiên cứu thị trường, nên có lẽ phải vài năm nữa tác động của hiệp định mới có thể rõ ràng.

Ông Trương Thế Tuân cho rằng sự cạnh tranh sẽ “hạ nhiệt” so với thời kỳ hạ giá làm thiệt hại lẫn nhau như vừa xảy ra cách đây chưa lâu. Ông Raymond Cheng nhận xét : “Cạnh tranh đã và sẽ còn giảm đi, chí ít vì các cao ốc giờ đây đều đã có khách”.

GIẢI ĐÁP CHÍNH SÁCH

XỬ LÝ NGUỒN THU NGOẠI TỆ CHƯA XÁC ĐỊNH ĐƯỢC LÀ PHẢI BÁN CHO NGÂN HÀNG

Hỏi : Thời gian vừa qua công ty có nguồn thu ngoại tệ tự chuyển qua tài khoản của công ty mở tại ngân hàng. Công ty đã nhận được thông báo của ngân hàng về việc ngoại lệ đã ghi Có vào tài khoản của công ty, ngân hàng đã trích 40% số ngoại tệ vào tài khoản "Tiền giữ hộ và đợi thanh toán" và yêu cầu công ty làm thủ tục bán ngoại tệ. Vậy xin hỏi, thủ tục xử lý của ngân hàng đối với nguồn thu ngoại tệ vãng lai của khách hàng chưa xác định được là nguồn thu ngoại tệ phải bán như thế nào?

Đáp : Theo quy định tại Thông tư số 05 2001/TT-NHNN ngày 31/5/2001 của Ngân hàng Nhà nước hướng dẫn thi hành Quyết định số 61/2001/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về nghĩa vụ bán và quyền mua ngoại tệ của người cư trú là tổ chức và Quyết định số 1076/2001/QĐ-NHNN ngày 27/8/2001 của Ngân hàng Nhà nước về việc sửa đổi, bổ sung một số điểm tại Thông tư số 05/2001/TT-NHNN ngày 31/5/2001 nêu trên, ngân hàng xử lý số ngoại tệ chưa xác định được là nguồn thu vãng lai phải bán theo thủ tục sau đây:

- Khi ngoại tệ được ghi Có vào tài khoản tiền gửi ngoại tệ của tổ chức mà ngân hàng chưa xác định được là nguồn thu vãng lai phải bán thì ngân hàng thực hiện việc trích chuyển ngay sang tài khoản "tiền gửi hộ và đợi thanh toán" 40% số ngoại tệ đối với lổ chức kinh tế hoặc 100% đối với tổ chức xã hội, đồng thời thông báo ngay cho tổ chức chủ tài khoản có ngoại tệ biết.

- Trong vòng 03 ngày làm việc kể từ ngày ngoại tệ được trích chuyển vào tài khoản "Tiền gửi hộ và đợi thanh toán" mà tổ chức xuất trình cho ngân hàng các chứng từ hợp lệ chứng minh nguồn thu ngoại tệ không phải bán theo quy định tại khoản 2 mục 2 Chương II Thông tư số 05/2001/TT-NHNN đã dẫn, thì ngân hàng có trách nhiệm trích chuyển trả lại số ngoại tệ từ tài khoản "Tiền giữ hộ và đợi thanh toán" sang tài khoản tiền gửi ngoại tệ của tổ chức.

- Nếu sau 03 ngày làm việc kể từ ngày ngoại tệ được trích chuyển vào tài khoản "Tiền. giữ hộ và đợi thanh toán" mà tổ chức không chứng minh được ngoại tệ thuộc nguồn thu vãng lai không phải bán hoặc cố ý không thực hiện nghĩa vụ bán ngoại tệ theo tỷ lệ quy định thì ngân hàng sẽ chuyển số ngoại tệ cho ngân hàng mà tổ chức đã ký hợp đồng mua bán ngoại tệ nếu tổ chức có hợp đồng bán ngoại tệ cho ngân hàng được phép khác hoặc thực hiện việc mua bán ngay số ngoại tệ phải bán bằng việc mua ngay số ngoại tệ trên tài khoản "Tiền giữ hộ và đợi thanh toán" và ghi Có vào tài khoản tiền Đồng Việt Nam của tổ chức mở tại ngân hàng.

- Trong thời hạn 03 ngày kể từ ngày ngoại tệ trên tài khoản tiền gửi được trích chuyển vào tài khoản "Tiền giữ hộ và đợi thanh toán", nếu tổ chức có phát sinh nhu cầu chi ngoại tệ cho các giao dịch đến hạn thanh toán mà tổng số dư các tài khoản tiền gửi ngoại tệ của tổ chức tại các ngân hàng không đủ đáp ứng thì tổ chức được sử dụng số ngoại tệ hiện có trên tài khoản "Tiền giữ hộ và đợi thanh toán" để thanh toán một phần hay toàn bộ các giao dịch được phép trên cơ sở tổ chức phải xuất trình cho ngân hàng chứng từ chứng minh nhu cầu sử dụng hợp pháp và nguồn ngoại tệ hiện có nhưng không đủ đáp ứng nhu cầu thanh toán.

CHÂU Á CÒN THỜ Ơ VỚI ĐỒNG EURO

Kể cả khi đồng euro ra đời dưới dạng vật chất, các công ty châu A' vẫn chưa sử dụng nhiều tới đồng euro. Đối với phần lớn người châu A', đồng euro vẫn chỉ là một đối tượng khuấy động sự tò mò, chứ không mấy liên quan tới cuộc sống và công việc kinh doanh của mình.



Từ ngày đầu năm mới 2002, đồng euro đã trải qua vài tuần lễ tốt lành. Thứ nhất, sự ra mắt của các đồng euro xu và giấy tiến triển thuận lợi hơn so với mong đợi của nhiều người. Thứ hai, nhu cầu về đồng tiền mới này gia tăng cũng giúp nâng giá trị của đồng euro trên các thị trường ngoại hối thế giới. Cuối cùng, đồng tiền chung châu Âu cũng nhận được sự hậu thuẫn đầy thuận lợi từ phía Bộ trưởng Tài chính Trung Quốc Xiang Huaicheng. Ông này khẳng định ý định của chính quyền Bắc Kinh sẽ chuyển một phần dự trữ ngoại hối khổng lồ của nước này từ đồng USD sang đồng euro.

Tuy nhiên, những dấu hiệu lạc quan trên vẫn chưa mang lại tính thuyết phục các doanh nghiệp cũng như quan chức chính phủ các nước châu A'. Châu lục này vẫn là một nơi ưa chuộng đồng đô la Mỹ. Dự trữ ngoại hối của các ngân hàng trung ương và của các chính phủ phần lớn vẫn dưới dạng đồng USD; Các nước có tỷ giá cố định vẫn gắn đồng tiền của mình với đồng USD; Thương mại trong nội bộ khu vực cũng như của châu A' với bên ngoài vẫn chủ yếu sử dụng đồng USD và khi các nước châu A' đi vay hay đầu tư bằng đồng ngoại tệ, họ cũng sử dụng đồng đô la Mỹ, chứ không phải là đồng euro. Có thể nói, thói quen sử dụng đồng đô la Mỹ ở châu A' chưa thể bị xoá bỏ trong thời gian ngắn.

Đồng euro: Đồng tiền mạnh hay yếu?

Một trong những lý do châu A' tiếp đón lạnh nhạt đối với đồng euro là sự yếu kém của đồng tiền chung châu Âu trên thị trường ngoại hối kể từ khi được ra mắt vào tháng 1/1999 dưới hình thức tiền điện tử. Được định giá là 1 euro đổi 1,17 USD khi tung ra thị trường, đồng euro bắt đầu giảm giá so với đồng tiền của nước Mỹ hùng mạnh chỉ sau vài giờ giao dịch.

Khi luồng vốn đầu tư chuyển từ châu Âu không mấy năng động sang nước Mỹ, tâm điểm của kinh tế thế giới, đồng euro tiếp tục mất giá. Các ngân hàng trung ương trên thế giới ngay lập tức phải ra tay can thiệp đồng loạt khi đồng euro xuống tới mức 1 euro chỉ đổi được 0,83 USD vào tháng 10/2000. Kể từ đó, đồng euro đã dần ổn định song, tai hại thay, châu A' lại có ấn tượng về đồng euro như một đồng tiền yếu.

A'n tượng này làm tiêu tan hy vọng của Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB) về việc đồng euro sẽ được các chính phủ châu A' đưa vào quỹ dự trữ ngoại hối như một đối trọng với đồng đô la Mỹ. Các ngân hàng trung ương ở châu A' nắm giữ phần lớn dự trữ ngoại hối của thế giới nhưng chỉ một phần nhỏ trong số này dưới dạng đồng euro. Theo Quỹ tiền tệ Quốc tế (IMF), hiện nay

tỷ lệ đồng euro trong lượng dự trữ ngoại hối quốc tế chỉ là 13%, hầu như không đổi so với tháng 1/1999.

Đồng euro thực có cải thiện được tình hình ?

Giờ đây, đồng euro đã ra đời dưới dạng vật chất và do vậy, chính phủ các nước châu Âu đang hy vọng châu A' sẽ tăng cường việc sử dụng đồng tiền này. Bộ trưởng Tài chính Trung Quốc Xiang Huaicheng đã cam kết với người đồng nhiệm Đức Hans Eichel "sẽ xem xét mua nhiều đồng euro hơn nữa", khi ông này tới thuyết phục Trung Quốc sử dụng đồng euro nhiều hơn trong kho dự trữ ngoại hối của mình.

Tuy nhiên, trên thực tế, Trung Quốc lại không bị bắt buộc phải sớm chuyển dự trữ ngoại hối sang đồng euro. Xét về tư cách đối tác thương mại, châu Âu không quan trọng với Trung Quốc bằng Nhật Bản hay Mỹ, và phần lớn giao dịch thương mại của Trung Quốc vẫn được thực hiện bằng đồng USD. Ngoài ra, khi mà đồng Nhân dân tệ vẫn gắn với đồng USD một cách không chính thức thì lợi ích trước mắt đối với Bắc Kinh từ việc chuyển dự trữ ngoại hối sang đồng euro là rất nhỏ. Hiệu quả của việc chuyển đổi sẽ phải mất hàng năm, chứ không phải hàng tháng thì mới có tác dụng.

Người ta cũng dần mất hy vọng về việc đồng euro sẽ giúp Liên minh châu Âu (EU) tạo ra một thị trường vốn quốc tế với quy mô và tính thanh khoản cạnh tranh được với Mỹ. Trong số các nước châu A' đi vay nước ngoài, chỉ có Philippines, Malaysia và Trung Quốc phát hành trái phiếu chính phủ ghi bằng đồng euro. Tình hình cũng tương tự với các công ty châu A': chỉ có 8 công ty ở châu lục này phát hành trái phiếu bằng đồng euro.

Ngoài ra, khi các công ty châu A' phát hành trái phiếu coupon ghi bằng đồng euro, họ sẽ phải trả chi phí cao hơn so với trái phiếu bằng đồng USD, bất chấp việc lãi suất dài hạn của đồng euro luôn thấp hơn lãi suất tương tự áp dụng cho đồng USD. Có 3 lý do: Tên tuổi các công ty châu A' không mấy quen thuộc đối với các nhà đầu tư châu Âu; Các công ty châu A' không có đủ các tài sản định giá bằng đồng euro, và không có nhiều nhà đầu tư châu A' sử dụng đồng euro.

Kết luận

Kể cả khi đồng euro ra đời dưới dạng vật chất, các công ty châu A' vẫn chưa sử dụng nhiều tới đồng euro. Đối với phần lớn người châu A', đồng euro vẫn chỉ là một đối tượng khuấy động sự tò mò, chứ không mấy liên quan tới cuộc sống và công việc kinh doanh của mình.

GƯƠNG MẶT DOANH NHÂN

Châu A′: Sự thay đổi lớn đến từ những nhà lãnh đạo nữ

Công việc khó khăn nhất của một hãng hàng không được đặt lên vai một người phụ nữ; quan trọng hơn, người phụ nữ đó còn cách mạng hoá được một nền văn hoá công ty. Có thể, số lượng phụ nữ đứng đầu một doanh nghiệp ở châu A′ còn ít nhưng những gì họ đang làm đang dần thay đổi phương thức kinh doanh ở châu lục đông dân nhất thế giới này.

Vực dậy một doanh nghiệp đã khó, thay đổi văn hoá doanh nghiệp còn khó hơn

Hãng China Airlines (CAL) của Đài Loan có tới 9.400 nhân công nhưng đã từng gặp rất nhiều khó khăn vì những tai tiếng về việc mất an toàn và kết quả kinh doanh yếu kém. Tuy nhiên, ngày nay, tình hình của hãng đã trở nên tốt hơn rất nhiều với bà Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc 52 tuổi Christine Tsai-yi Tsung. Sau một năm với những sóng gió của ngành hàng không, cũng như khó khăn của bản thân do sự chế giễu và bất tuân phục của đội ngũ nhân viên toàn nam giới , người đàn bà này đã thành công trong việc biến một tổ chức được quản lý dựa vào quyền lực và kỷ luật quân đội trở thành một tập thể dân chủ, nơi các nhân viên được khuyến khích gửi thư điện tử riêng cho người lãnh đạo. Việc này đã được mọi người ghi nhận là một thành tựu lớn bởi vực dậy một công ty như CAL là một nhiệm vụ được coi là khó khăn nhất trong ngành hàng không thế giới.

Từ trước tới nay, hãng hàng không này đã nổi tiếng với nền văn hoá doanh nghiệp dựa trên kỷ luật quân đội, đòi hỏi sự tuân lệnh vô điều kiện. Thực tế này cùng với việc liều lĩnh sử dụng những cựu phi công chiến đấu được coi là nguyên nhân cho 4 vụ tai nạn máy bay xảy ra trong vài năm qua, khiến 469 người chết. Sau khi đến đây, Tsung đã thay đổi toàn bộ cơ cấu quản lý và cắt giảm được chi phí trong khi vẫn cải thiện được chất lượng dịch vụ và độ an toàn. Cùng với khả năng cạnh tranh của công ty cải thiện đáng kể, CAL đã có được kết quả tốt nhất trong vòng 5 năm qua. Lợi nhuận trước thuế trong quý 1 tăng 95% và CAL tin tưởng rằng nó sẽ thực hiện vượt mức dự báo năm 2001 là 95 triệu USD. Vừa qua, hãng đã được công ty nghiên cứu SKYTRAX của Anh xếp hạng là 1 trong 7 hãng hàng không có chất lượng dịch vụ tốt nhất thế giới.



Phụ nữ châu A' ngày càng bình đẳng với nam giới

Nguyên nhân nào cho sự thành công của nữ giới?

Thành công của Tsung không chỉ gói gọn trong ngành hàng không mà còn là một minh chứng hùng hồn cho thực tế hiện nay là phụ nữ đang làm thay đổi cách làm việc ở châu A′. Mới nghe qua có vẻ như hơi cường điệu. Ngay cả ở châu Âu - nơi quyền bình đẳng được thừa nhận một cách công khai hơn, lãnh đạo nam giới vẫn chiếm phần lớn; trong số 500 công ty hàng đầu do tạp chí Fortune bình chọn, chỉ có 12% số vị trí lãnh đạo là thuộc về phụ nữ. Còn ở châu A′, con số

đó còn thấp hơn nhiều, cụ thể là ở Nhật Bản chỉ có 0,3% phụ nữ nắm quyền lãnh đạo các công ty. Tuy nhiên, rất nhiều người trong số họ có được những thành tích đáng nể. Điều này đơn giản là phụ nữ gặp nhiều khó khăn hơn để thăng tiến tới vị trí cao cấp trong một doanh nghiệp, nên khi đạt được điều đó, họ có thể cống hiến được nhiều hơn so với các đồng nghiệp nam giới. Cũng có thể, cuộc cách mạng thông tin, đặc biệt là Internet đã giúp tạo ra một sân chơi bình đẳng hơn cho phụ nữ bởi nó có thể giúp họ làm nhiều việc hơn trước, kể cả điều hành công việc khi nằm trong nhà hộ sinh. Nhưng một lý do khác khiến người ta thích thú và cũng gây nhiều tranh cãi hơn, đó là, trong một nền kinh tế toàn cầu hoá như hiện nay, các nhà lãnh đạo nữ giới có một lợi thế so với các đồng nghiệp nam giới. Trên lý thuyết, nam giới có vẻ như vẫn bám vào tôn ti trật tự truyền thống nhiều hơn trong khi phụ nữ lại có khả năng giao tiếp tốt và dân chủ hơn. Phong cách lãnh đạo của thế kỷ 21, theo nhiều nhà nghiên cứu, có vẻ phù hợp hơn với kiểu lãnh đạo của nữ giới.

Tuy nhiên, ý kiến cho rằng nữ lãnh đạo có những phẩm chất mà nam đồng nghiệp không có, lại gây ra nhiều tranh cãi. Bà Pelanca, người đứng đầu Uỷ ban phụ nữ của APEC cho rằng phụ nữ thành công hơn trong việc bắt đầu và gây dựng một doanh nghiệp vừa và nhỏ bởi "nuôi nấng là thiên chức của người phụ nữ". Bà Lal Kidwal, phó chủ tịch Morgan Stanley Ấ'n Độ cũng lập luận: " Phong cách dân chủ chẳng liên quan gì tới vấn đề giới tính. Đây chỉ là vấn đề quản lý tốt hoặc không tốt." Một nhà nghiên cứu nổi tiếng khác lại cho biết, cuộc nghiên cứu của ông ta cho thấy phụ nữ tin rằng nếu họ muốn thành đạt thì họ phải có những phẩm chất như của đàn ông.

Một điển hình cho người phụ nữ hiện đại.

Tsung là một điển hình cho cả hai ý kiến trên. Bà coi mình là một người biết yêu thương và quan tâm đến nhân viên của mình. Tsung liệt kê ra những phẩm chất mà bà tin rằng phụ nữ có thế mạnh hơn đàn ông: "Họ nhạy cảm, linh động hơn, không quá sôi nổi như nam giới, kiên nhẫn, chịu khó cũng như có khả năng giao tiếp tốt hơn đàn ông". Tuy nhiên, bà lại có một sự kiên quyết sắt đá đã trở thành huyền thoại trong hãng hàng không này. Một nhân viên là cựu phi công quân đội cho biết: "Nơi đây là thế giới của đàn ông và để tồn tại được, bà ta đã phải rất cứng rắn".

Tsung tốt nghiệp thạc sĩ quản trị kinh doanh (MBA) tại Mỹ và đã từng nắm nhiều vị trí quan trọng, tuy nhiên khi về với CAL, bà chưa có một chút kinh nghiệm gì về hàng không. Ngay lập tức, bà bị so sánh với người tiền nhiệm vốn có đến 30 năm kinh nghiệm trong ngành. Bà lập tức tuyên bố: "Có 30 năm kinh nghiệm không có nghĩa là có thể làm việc tốt hơn. Không có gì là cố định cả, tất cả mọi thứ đều đang thay đổi từng ngày từng giờ. Loại văn hoá doanh nghiệp cũ cho rằng bạn sẽ an toàn nếu cứ ở trong cái vỏ của mình. Thực ra, điều đó không còn đúng nữa". Kể từ khi đến đây, Tsung đã mạnh dạn đầu tư những khoản tiền lớn vào cải thiện độ an toàn như mời chuyên gia về an toàn của Lufthansa về làm việc, đặt hàng 5 chiếc Airbus trị giá 600 triệu USD và những thiết bị bay tập đắt tiền cùng các chuyên gia đi kèm. Bà tuyên bố: "Một khi hành khách bước lên máy bay, họ giao phó tính mạng của mình vào tay bạn. Điều đó giống như một cuộc kết hôn, nó phải được tiến hành nghiêm túc và cẩn trọng."

Tsung và CAL vẫn còn rất nhiều khó khăn phía trước. CAL gần như một hãng của chính quyền Đài Loan (71% cổ phần của hãng vẫn thuộc chính quyền này). Đài Loan muốn bán bớt số cổ phần này nhưng lại vấp phải sự phản đối của các nhà đầu tư và thế là kế hoạch của Tsung phải gác lại. Triển vọng của các hãng hàng không cũng ảm đạm như tình hình nền kinh tế nói chung; đường bay Đài Loan - Hồng Kông của CAL giờ đây đang bị cạnh tranh gay gắt. Tuy nhiên, nếu Tsung vượt qua được những khó khăn này, đó sẽ tiếp tục là một sự khẳng định đầy ấn tượng về giới lãnh đạo nữ châu Á' ngày nay.